

证券代码：300441

证券简称：鲍斯股份

宁波鲍斯能源装备股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20240329

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人 员姓名	投资者网上提问
时间	2024年3月29日(周五)下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员	1、董事长、总经理陈金岳 2、董秘徐斌 3、独立董事吴雷鸣 4、财务总监周齐良 5、副总经理邬永波
投资者关系活动主 要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司可变螺旋铣刀已实现批量试产，其能否打破国外进口品牌的绝对垄断？</p> <p>感谢您对公司的关注和支持。可变螺旋铣刀的研发，将解决国产航天高强韧材料加工刀具存在的磨损快、加工效率低、加工工件表面质量差等技术难题，打破国外进口品牌的绝对垄断。</p> <p>2、塑机用行星减速机是公司在拓展的新业务领域吗？新业务还有哪些？</p> <p>感谢您对公司的关注和支持，塑机用行星减速机主要针对塑料机械行业开发的体积小、噪音低、扭矩高的行星减速机，将拓展新的业务领域。未来，公司也将不断加大研发投入力度，将积极拓展产品应用领域，开拓市场空间。公司将</p>

持续推进无油螺杆压缩机、一体式螺杆压缩机等产品的研发、生产和市场推广，拓展真空泵产品在光伏、锂电池等新的应用领域，发掘新的市场增长点。

3、客户方面，公司当前主要合作的战略伙伴有哪些？

感谢您对公司的关注和支持。公司主要大客户有隆基绿能、晶科能源、晶盛机电、华德机电、爱柯迪等。

4、陈总好：阿诺刀具营收和净利润占公司业绩三分之一，目前还不确定出售，如果出售成功，未来公司能否弥补这块业绩缺口，有哪些举措，还请陈总对阿诺刀具出售成功与否未来公司发展前景做些展望

感谢您对公司的关注。公司将进一步聚焦主业，持续加大压缩机、真空泵、液压泵等产品的研发、生产及投入，做强、做大流体机械业务。

5、2023 年长壁增资，土地的话也有 70 亩，有开始前期的规划和购买设备来增加真空泵的产出吗？另外国内真空泵的龙头应该是汉中精机吧，也已经进入了半导体行业，公司目前的新品推广进度如何，包括光伏和半导体的进展？

感谢您对公司的关注。长壁液压拥有土地储备约 80 亩，公司拟在该土地上建设厂房和办公用房，用于压缩机和真空泵板块的生产经营，目前正在建设中。公司真空泵板块业务将会持续加强投入，拓展各个应用领域。

6、公司的产品定位有什么市场优势，市场壁垒如何？

感谢您对公司的关注和支持。公司始终坚守“节能减排、进口替代”的产品定位，与国家提倡的节能减排、自主可控的发展理念和发展战略高度契合。公司的主要产品在市场上拥有广阔的需求，随着国家制造业的稳步发展，产品的应用领域也在持续拓展。未来公司将持续推动产品创新和技术升级，推出更加高效、更加环保的产品，为中国制造可持续发展做出更大的贡献。

7、请问董事长，公司是否有规划 5 年或者更长时期的发展策略，另外贵公司产品出口比例很小，公司是否有计划开拓海外市场。

公司将继续坚持“进口替代、节能减排”的战略定位，等未来条件成熟，也会加大对海外市场的拓展力度，争取让更多鲍斯产品走向国外。

8、公司过去一年采取了哪些措施来提升品牌口碑？市场认可度如何？

感谢您对公司的关注和支持。2023 年度，公司坚持“节能环保、进口替代”的产品战略定位，不断优化产品结构，提升产品品质，提高市场核心竞争力，各业务板块收入稳步增长。特别是真空泵产品核心竞争力不断提升，市场认可持续提高，业绩提升显著。

9、未来 3-5 年，公司海外市场发展计划是怎样的？

感谢您对公司的关注和支持。未来公司将继续坚持“进口替代、节能减排”的战略定位，以国内市场为主。

10、公司过去一年现金流状况如何？

公司本年度实现归母净利润 2.81 亿，现金及现金等价物净增加额增长 380.03%，其中经营性现金流 3.45 亿，同比增长 25.19%，现金流状况良好。谢谢。

11、过去一年，公司在高端精密机械零部件方面有什么样的研发成果？

感谢您对公司的关注和支持。公司注重研发投入和知识产权保护，2023 年公司研发投入为 11,099.92 万元。截至 2023 年底，公司有研发人员 369 人，较上年增长 6.03%；拥有各项有效专利 833 项，较上年增长 8.61%，其中发明专利 58 项，实用新型专利 747 项，外观专利 24 项。

12、国内市场方面，公司除华东以外的地区业绩表现如何，请简要介绍一下。

感谢您对公司的关注和建议。2023 年度，公司在华北及西北地区业绩都有较快增长。具体可查询 2023 年年报中第三节内容。

13、公司 100000 台螺杆机和真空泵智能厂区建设什么时间启动，评估产能与市场需求关系？

感谢您对公司的关注和支持。目前，公司的长壁液压地块已开始启动建设，建设完成后，将增加公司的产能，满足市场的需求。

14、公司节能低噪直联鼓风机的研发进展如何？预计对公司未来发展有什么影响？

感谢您对公司的关注和支持。鼓风机主要用于水泥行业、污水处理行业、养殖行业等。公司的新一代鼓风机 2.0 系列将更高效、更低成本，将有利于增强公司核心竞争力。

15、目前公司一级空压站订单如何？国家提出设备更新，是否对公司一级空压站推广提供机会。

感谢您贵公司的关注和支持。目前，公司已在各行业用气客户已建目前一级能效站十余站，后续订单在不断增加。国家相关的政策，将对公司产生积极正面的影响。

16、公司所在的行业需要重点关注的 ESG 议题有哪些？

感谢您对公司的关注和支持。公司在以“至真、至善、至美”为核心思想的企业文化及“开明开拓、和谐和乐”的企业精神下，将“履行社会责任回报社会”理念融入公司价值观，积极履行社会责任，努力践行“企业公民”的职责要求，尽力实现企业经济效益与社会效益共赢局面。

17、过去一年，公司在内部治理方面取得了哪些成效？

感谢您对公司的关注和支持。公司按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关法律、法规和规范性文件的要求，不断完善公司的法人治理结构，建立健全公司内部管理和控制制度，持续深入开展公司治理活动，促进公司规范运作，提高公司治理水平。报告期内，公司股东大会、董事会、监事会依法运作，公司治理的基本情况符合中国证监会发布的有关上市公司治理的规范性文件的要求。

18、公司的采购模式是怎样的，请简要介绍一下。

感谢您对公司的关注和支持。公司采购的物资包括产品原材料、配件及生产加工用易耗件等。公司采购模式为“按需采购”模式。公司根据具体生产计划及订单安排，参考现有库存量情况执行采购任务，向供应商采购相应物资。公司长

期坚持“品质第一、价格优先”的采购原则，通过比质、比价采购的方式选择供应商。当前，公司与各主要供应商保持着长期稳定的商业关系，原材料、配件及易耗件供应充足、渠道畅通。

19、今年一季度有预增吗

公司将在 2023 年 4 月 24 日披露公司第一季度报告，敬请关注相关公告。谢谢。

20、近期国家提出新质生产力，对贵公司产品有推动吗

感谢您对公司发关注和支持。科技创新、高质量发展是企业不断成长壮大、立于不败之地的关键所在，为公司未来发展的提供了清晰的路径。国家的新质生产力的战略，将指导公司的未来发展。

21、拉动 2023 年净利润增长的主要因素是什么，公司如何看待其盈利增长性？

公司业绩增长的主要原因：（1）公司坚持“节能环保、进口替代”的产品战略定位，不断优化产品结构，提升产品品质，提高市场核心竞争力，各业务板块收入稳步增长。（2）真空泵产品核心竞争力不断提升，市场认可持续提高，绩提升显著。（3）上年同期处置子公司形成较大亏损，本期未发生类似事项。

公司未来的发展，始终坚持高端制造、智能制造的发展方向，聚焦主业，持续加大压缩机、真空泵、液压泵等产品的研发、生产及投入，做强、做大流体机械业务。同时公司在现有产业基础上，通过产业链服务公司，探索培育产业互联平台，赋能产业链工厂。谢谢。

22、产品迭代速度在高端制造企业发展中至关重要，公司如何预防迭代减慢的风险？

感谢您对公司的关注和支持。针对产品迭代缓慢的风险，公司将不断加大研发投入力度，引进和培养技术人才，建设高效团队，构建完善研发体系，努力确保业内技术地位，确保产品始终处于市场前沿，实现可持续发展。

23、公司如何看待当下愈演愈烈的市场竞争，如何保持自身优势？

感谢您对公司的关注和支持。面对愈发激烈的市场竞争，公司将坚持“节能环保、进口替代”的战略定位，坚定走高端制造、智能制造的发展方向，聚焦主业，专注于压缩机、真空泵等产品的研发，持续拓展新的应用领域，致力于提升品牌知名度和影响力，以巩固和增强公司在市场中的竞争优势。

24、负责任的公司，计划3个月回购5000-10000万并注销，到3/19也回购了部分，真不错。不过我看公司的财务报表，资产质量一般，手头现金也不多，就是很缺钱啊，还是希望尽快把阿诺刀具给卖掉，全力发展真空泵吧，做好国产替代。

感谢您对公司的关注和建议。公司目前资金状况良好。

25、陈总您好，我这边是《泡财经》，2023年公司应收账款占营收比重同比提高，请问是否存在风险？

公司销售持续增长，其中项目类销售增长幅度较大，合同约定的付款周期较长，导致应收账款大幅增长。应收账款处于合理水平。

26、一季报什么时候可以发布？应该已经深交所备案了吧。

感谢您对公司关注和支持。公司将在2023年4月24日披露公司第一季度季度，敬请关注相关公告。

27、上次阿诺的收购金额是算在资本公积的，我看阿诺剩余的商誉也不多。如果这次收购成功的话，会计入非经常性损益里嘛？

本次处置阿诺精密股权后，如果丧失控制权，则相应处置损益计入当期损益，该损益属于非经常性损益，如果未丧失控制权，则继续计入资本公积。

28、董事长您好！我就问一下，您们后面到底回购不回购公司股票？因为这个关系到一个公司的诚信，您们公司是很少提出来回购注销的好公司；您们回购就是给投资者信心，自己看好自己公司最好的体现！希望真的早点落实啊！谢谢！

感谢您对公司的关注和建议。公司于2024年2月23日召开临时股东大会审议通过《关于回购公司股份方案的议案》，拟于三个月内完成股份回购计划。

目前，公司的回购正在进行中，公司会按照相关规定及时披露进展情况，敬请关注公司公告。

29、公司所在行业有无周期性，如有，那当下处在周期的什么阶段？

感谢您对公司的关注和支持。公司主要产品为工业通用产品和设备，包括压缩机、真空泵、液压泵以及高效精密切削刀具等，与国家宏观经济的发展紧密相连，与国民经济的发展周期基本保持一致。公司始终坚信中国经济的强大潜力，坚信中国制造业长期向好的发展前景。后续公司将持续加大在相关业务领域的研究与发展的投入，为公司的长远发展奠定坚实基础。同时公司将进一步提高制造水平和管理水平，优化产品质量和服务，增强核心竞争力，提升抵御行业波动的能力。

30、您好！我来自四川大决策请问公司业绩很不稳定，订单的也有很大起伏，如何提高业绩的稳定性？

感谢您对公司的关注和支持。公司上市以来，经营情况虽在个别年份有所波折，但总体保持较为稳健的增长。后续，公司将根据长期发展战略，坚持“进口替代、节能减排”的产品定位，聚焦主业、专注专业，不断提升经营能力，努力提升经营业绩，为客户提供更好的产品，为股东创造更大的价值。一是公司将积极拓展产品应用领域，开拓市场空间。公司将持续推进无油螺杆压缩机、一体式螺杆压缩机等产品的研发、生产和市场推广，拓展真空泵产品在光伏、锂电池等新的应用领域，发掘新的市场增长点。二是公司将致力提升生产制造能力，提高生产效率。公司将继续加大生产投入，优化生产流程，提高管理水平，提升生产效率和产品质量。公司将做好新的生产基地的建设，为未来的发展创造条件。三是公司将持续加大研发创新力度，增强自主创新能力。公司将不断增加研发投入，积极引进和培养科技人才，持续进行新产品的研发和迭代，丰富在新兴领域的技术储备，保持企业发展后劲，为公司可持续发展打下坚实的基础。

31、国家近期推出的设备更新政策，对公司有重大影响吗？如果有，什么产品将受益？

感谢您对公司的关注和支持。公司产品主要为工业生产的通用设备,《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》会对相关的压缩机、真空泵、液压泵等业务板块产生积极正面的影响。

32、公司销售费用相较去年有所增加,能否解释一下?

销售费用随着销售收入增长而自然增长,销售费用率增长 0.4%,基本持平,主要为项目类的销售收入增长,相应的销售服务费增长。

33、2024 年公司整体的经营计划是怎样的?

2024 年公司将根据长期发展战略,坚持“进口替代、节能减排”的产品定位,聚焦主业、专注专业,不断提升经营能力,努力提升经营业绩,为客户提供更好的产品,为股东创造更大的价值。一是公司将积极拓展产品应用领域,开拓市场空间。公司将持续推进无油螺杆压缩机、一体式螺杆压缩机等产品的研发、生产和市场推广,拓展真空泵产品在光伏、锂电池等新的应用领域,发掘新的市场增长点。二是公司将致力提升生产制造能力,提高生产效率。公司将继续加大生产投入,优化生产流程,提高管理水平,提升生产效率和产品质量。公司将做好新的生产基地的建设,为未来的发展创造条件。三是公司将持续加大研发创新力度,增强自主创新能力。公司将不断增加科研投入,积极引进和培养科技人才,持续进行新产品的研发和迭代,丰富在新兴领域的技术储备,保持企业发展后劲,为公司可持续发展打下坚实的基础。

34、公司的老产品一般都会下调价格,公司今年计划什么时候调价?涉及什么产品?

感谢您对公司的关注。公司将根据市场变化情况及时调整相关产品价格。

35、23 年真空泵业务增长很快。公司真空泵新产品是什么时候推出的?其增长势头在今年一季度是加快还是减缓?真空泵产品交付后多长时间才能确认营业收入?真空泵客户的付款账期是怎么样?

感谢您对公司的关注和支持。公司自 2011 年开始进入真空泵领域,经过多年的发展和积累,技术和生产工艺取得了长足的进步,拥有丰富的真空产品选项和先进的设计、制造能力,品类齐全,产品类型逐步完善。今年一季度生产情况

	<p>正常，详细情况请关注公司季报。真空泵产品交付周期及付款账期均取决于产品应用领域，不同合同有所不同。</p> <p>36、公司 23 年下半年的应收账款大幅增长，增长速度快于营业收入的增长，这是什么原因造成的？公司有计划改善吗？</p> <p>公司下半年销售持续增长，其中项目类销售增长幅度较大，合同约定的付款周期较长，导致应收账款大幅增长。公司积极与客户沟通及时验收，按合同约定及时付款。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 3 月 29 日